

БАНКОВСКИЙ ПРОДУКТ ПО ПРИВЛЕЧЕНИЮ ВКЛАДЧИКОВ НА «ОСОБЕННЫХ» УСЛОВИЯХ

В.А. Васильева, 3 курс

Научный руководитель – Н.И. Барташевич, ассистент

Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины

Динамичность экономической ситуации в стране в последнее время является источником для постоянного совершенствования и адаптации депозитной политики коммерческих банков к потребностям клиента.

Привлечение денежных ресурсов и их последующее размещение являются основными формами деятельности банка. В современных условиях проблема формирования ресурсов имеет для банков первостепенное значение. Это вызвано тем, что с переходом к рыночной модели экономики, ликвидацией монополии государства на банковское дело, построением двухуровневой банковской системы, характер банковских ресурсов претерпевает существенные изменения. Такая ситуация происходит потому что, во-первых, значительно сузился общегосударственный фонд банковских ресурсов, а сфера его функционирования сосредоточена в первом звене банковской системы – Национальном банке. Во-вторых, образование организаций с различными формами собственности означает возникновение новых собственников временно свободных денежных средств, самостоятельно определяющих место и способ их хранения, это способствует созданию рынка кредитных ресурсов, ограниченно входящего в систему денежных отношений, возникает здоровая конкуренция. Кроме того, масштабы деятельности банков, определяемые объектом его активных операций, зависят от совокупности объема ресурсов, которыми они располагают, и особенно от

суммы привлеченных ресурсов. Причем основная часть привлеченных ресурсов большинства банков – это депозиты.

В связи с подобной ситуацией для эффективной работы банка необходимы постоянное изучение и прогнозирование состояния рынка банковских услуг, а также всестороннее планирование банковской деятельности и оперативное управление финансовыми ресурсами банка. Для чего банки и разрабатывают собственную депозитную политику, под которой следует понимать совокупность мероприятий коммерческого банка направленных на определение форм, задач, содержания банковской деятельности по формированию банковских ресурсов, их планированию и регулированию. Депозитная политика предполагает разработку научно обоснованных подходов к организации отношений коммерческих банков с юридическими, физическими лицами и государством по поводу привлечения их временно свободных денежных средств. Именно поэтому коммерческим банкам необходимо постоянно совершенствовать свою депозитную политику, в частности депозитный портфель.

В настоящее время банки активно привлекают капитал, сбережения населения и свободные денежные средства, высвобождающиеся в процессе хозяйственной деятельности, и предоставляют их во временное пользование другим экономическим агентам, нуждающимся в денежном капитале. Поэтому в условиях жесткой конкуренции банкам необходимо выработать свою систему стимулирования привлечения вкладов.

Решением данной задачи, на наш взгляд, было бы предложение нового банковского продукта по привлечению вкладчиков на взаимовыгодных условиях – срочный безотзывной банковский вклад (депозит), на срок хранения 5 лет с возможностью пополнения и реинвестирования на новый срок, а также ежемесячным снятием процентов. При этом процентная ставка равна ставке рефинансирования Национального банка Республики Беларусь (25%) с фиксированной минимальной суммой равной 10 миллионов белорусских рублей. Основной особенностью предлагаемого вклада будет снижение размера вознаграждения за расчетное и кассовое обслуживание вкладчика на период действия вклада за следующие услуги:

- перевод денежных средств в белорусских рублях, иностранной валюте;
- международные банковские переводы в иностранной валюте;
- отмена платежного поручения;
- оформление платежного поручения на международный перевод;
- выдача наличных денежных средств со счетов физических лиц и прочие.

При этом снижение процента вознаграждения за банковские услуги будет поставлено в прямую зависимость от суммы вклада. Так как большинство вкладчиков являются постоянными клиентами банка и довольно часто пользуются услугами банка, они охотно откликнутся на данное предложение и это увеличит взаимосвязь между банком и клиентом, что послужит дополнительным фактором для доверия и дальнейшего сотрудничества.

Таким образом, очевидно, что конкурентная борьба между банками на рынке ресурсов заставляет их искать новые подходы, способствующие привлечению депозитов. В итоге увеличение общего объема вкладов и расширение круга вкладчиков среди клиентов банка будет способствовать повышению устойчивости банка, позволит осуществлять эффективное управление ликвидностью и платежеспособностью банка.